

商談や案件につながる オンラインセミナーの設計・実施方法と その成功事例

～個別相談・デモ・見積依頼につながるセミナー実施方法～

この資料は、オンラインセミナーで「個別相談」や「デモ依頼」、「見積依頼」、「導入相談」などの案件や商談をどのように生み出していくのか？のノウハウをまとめた資料です。主に下記のような悩みを解決するヒントが得られる資料です。

- ・そもそもどんなオンラインセミナーを企画すればリードに刺さるのか？
- ・オンラインセミナーから商談につなげるにはどのようにセミナーを実施すればよいか？

実際にこの資料のノウハウを活用してオンラインセミナーを実施した製造業A社様の成功事例も記載しています。

主な目次・内容

1. リードに刺さるオンラインセミナーの企画の仕方
 1. サジェスト分析から設計する方法
2. 4つのオンラインセミナーで商談を作る
 1. 4つのオンラインセミナーとは？それぞれの特徴やメリット・デメリット
 2. 商談を作り出すためのセミナー実施方法
3. 製造業A社の事例
 1. 1600名のハウスリストに対してオンラインセミナーを案内！どんなセミナーを案内したのか？
 2. A社様の成果と担当者K氏のコメント

[申し込みする](#)